

8 juni 2015, Bräcke

EasyFill AB (publ.) – Sista dagen på mässa i Johannesburg.

I fredags var sista dagen för mässan i Johannesburg och hela mässan kan sammanfattas med ordet succé.

Även på fredag besöktes mässan av flera olika beslutsfattare där många av besökarna var återkommande från de två första dagarna men nu hade man med sig kunder och arbetskamrater som man visade våra produkter för, ibland kändes som om det var dom som kommit på RotoShelf eftersom man var så stolt när man själv demonstrerade RotoShelf, nämner nedan några som återkom samt några nya:

Pick n' Pay är en stor butikskedja, i torsdags var deras franchisingchef i vår monter och en ägare av två butiker beställde RotoShelf för kylrum till dessa två butiker och det hela skall betalas av den sydafrikanska grenen av världens största tillverkare av läskedrycker. I Pick n' Pay kedjan hade ryktet gått om RotoShelf och flera butiksägare som ägde sina butiker via franchising samt några butikschefer som drev butiker för kedjan centralt dök upp under fredagen och alla undantagslöst sa att RotoShelf var det bästa de sett.

En annan jättestor butikskedja som kom till montern återkommande var Woolworths. En butikschef kom med butiksarkitekten och grundritningar på en ombyggnation i butiken. Fram tills man träffade oss var det standardhyllor för vanliga butikshyllor som gällde men efter att han, en av mässtagarna fått se en film med SwingOut Ambient, var det nu det som han ville ha. Och vår man i Sydafrika Steve tar nu i detta omgående.

Med en och en halv timme kvar av mässan på fredag kom två gentlemän in i montern och på kläder och stil så jag att detta var lite speciellt, herrarna i fråga visade sig vara två toppchefer från världens största läskedryckstillverkare och deras intresse för RotoShelf var jättestort. Om dom kommit utan att veta eller om dom hört talas om att RotoShelf fanns på mässan klarade jag inte av att få fram, men det kändes som om de hade hört talas om installationen i den Pick n' Pay butiken jag skriver om ovan. De stannade länge i montern och det beslutades att Steve omgående skall få till en test med läskedryckskylskåp tillsammans med dem och en lämplig kylskåpstillverkare.



Som alla vet så är avståndet mellan Sverige och Sydafrika jättestort och det gäller att de man jobbar med är seriösa och i Steve English har EasyFill funnit en seriös man med enormt kontaktnät och arbetskapacitet.

Hela EasyFill affärsidé bygger på att vi utvecklar produkter och bygger de första prototyperna på fabriken i Bräcke. Omedelbart när vi har en godkänd produkt väljer vi en av två vägar.

Grundförutsättningen är att all tillverkning av ståldelar sker på den marknad vi verkar i och det innebär att vi på varje marknad kan säga att RotoShelf är byggd där. Att våra återförsäljare och egna säljare på marknad efter marknad kunna säga att RotoShelf är tillverkat lokalt är ett ytterst bra säljargument. För en Sydafrikan är det med stolthet man hör orden "tillverkad i Sydafrika"

Läskedryckskylskåp och Öppna kylskåp

Dessa erbjuder vi färdiga CAD-ritningar som vi gjort och man får köpa de första prototyperna till ett fast pris. När de godkänt prototyperna får de själva tillverka RotoShelframen (ståldelarna) utifrån våra ritningar. Om man inte kan eller vill det letar vi reda på en ståltillverkare på den aktuella marknaden som då tillverkar i vår regi.

SwingOut Ambient

På denna produkt tror vi så mycket så vi kommer i först hand sälja och marknadsföra själva utan samarbetspartner till att börja med (sedan får vi se).

Här kommer vi att leta reda på tillverkare av ståldelar i respektive marknad.

Plasthyllor, avdelare, rullbanor

Alla vår produkter har plasthyllor och dessa tillverkar vi själva hos underleverantörer. Just nu har vi tillverkning i Sverige och Norge och det kan vi ha eftersom plast kostar lika mycket i hela världen och detsamma gäller för de maskiner som formsprutar.

En hylla tar mellan trettio sekunder och en minut att tillverka (beroende på modell) och de är små och lätta så det innebär att fraktkostnaderna blir ytterst liten om hela containers levereras via båtfrakt.

Det som är dyrt är de verktyg vi tagit fram för tillverkning av plasthyllorna.

Lite om hur vi säljer in oss på olika marknader

När vi säljer en produkt första gången till olika tillverkare eller butikskedjor erbjuder vi dem att köpa produkten och få en faktura med 90 dagars betalningstid. Om man efter 90 dagar inte vill behålla produkten så tar vi tillbaka den men om man vill behålla den betalas fakturan.

Risken att någon inte betalar fakturan efter 90 dagar bedöms till 0%.

Observera att detta är besök på en mäsas och att detta inte per automatik innebär verkliga ordrar och affärer.

Vid pennan

Håkan

EASYFILL AB (PUBL.)

INDUSTRIGATAN 10

840 60 BRÄCKE, SWEDEN

+46 (0)693 66 13 00

+46 (0)693 715 96 (FAX)

ORG. NO. 556653-2924

INFO@EASYFILL.SE

WWW.EASYFILL.SE



För mer information kontakta:

Håkan Sjölander

CEO

+46 70 59 444 69

hakan.sjolander@easyfill.se

Jens Nisu

Sales & Marketing Director

+46 70 660 58 82

jens.nisu@easyfill.se

www.easyfill.se

Kort om EasyFill

EasyFill AB (publ) är ett skandinaviskt utvecklingsbolag där huvudfokus är utveckling av produkter som förenklar hanteringen av varor i butiker och restauranger. De produkter som utvecklas skall patenteras och lanseras med världen som marknad tillsammans med samarbetspartners. EasyFill har sin bas i Bräcke i Jämtland där utveckling, försäljning och administration sker. EasyFill AB är från den 22 maj 2007 listat på Aktietorget.